



## So erreichen Sie Ihre Vertriebs- und Karriereziele

Die Qualifizierung zum  
geprüften Verkaufs-  
und Vertriebsleiter BDVT\*



\* Die Berufsbezeichnung Verkaufs- und Vertriebsleiter schließt Verkaufs- und Vertriebsleiterinnen ein.

Sehr geehrte Damen und Herren,

als wir im August 2007 die bundesweit erste Weiterbildung zum geprüften Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT starteten, können Sie sich vielleicht vorstellen, wie wir uns fühlten. Es war eine Mischung aus innerer Anspannung, Aufregung und Vorfreude. Denn jetzt standen wir einem kleinen Kreis ausgewählter Teilnehmer gegenüber und begrüßten diese zur ersten von insgesamt acht 3-tägigen Veranstaltungen. Immerhin hatten wir in der Fachgruppe Verkauf unseres Berufsverbandes der Trainer, Berater und Coaches e.V. (BDVT) rund zwei Jahre Arbeit in diese Qualifikation für Top-Verkäufer und Führungskräfte investiert.

Als wir dann am Ende der ersten Stufe das Gesamtfeedback dieser drei Tage erhielten, waren wir mehr als nur zufrieden. Die Teilnehmer bestätigten uns „hervorragend ausgewählte Themen“, „die Konzentration auf relevante Markt Aspekte“ und „eine perfekte Durchführung“.

Und bereits am Ende der vierten Ausbildungsstufe hieß es dann:

„Diese Weiterbildung bei U-MAXX empfehle ich allen, die im Vertrieb/Verkauf tätig sind und erfolgreich/er werden wollen“.

Das sich alle Kollegen und vor allem ich als Veranstalter über eine solche Rückmeldung freuen, liegt auf der Hand. Denn genau darum geht es: mehr Erfolg im Tagesgeschäft. Und das Beste ist, dass sich dieser Erfolg dann auch ganz schnell in barer Münze widerspiegelt. Wo sonst kann die Rendite einer Investition besser gemessen werden, als im Vertrieb?

Und durch die exklusive Kombination dieser Weiterbildung mit Customing® - dem Führungssystem für die marktbezogene Unternehmensentwicklung - und dem begleitenden Coaching erhalten Sie genau das: eine hohe Rendite. Das bescheinigt uns auch Michael Linden von der Bobst Group Deutschland GmbH

„Wer die entsprechenden Methoden und Werkzeuge anwendet, kann genau ermitteln, wo im Markt die größten Potenziale schlummern.“

Wenn Sie sich dafür interessieren, diese Potenziale jetzt zu aktivieren, Ihrem Unternehmen und Ihrer Karriere einen hohen Return on Investment zu bieten, dann lernen Sie diese Weiterbildung und mich in einem persönlichen Gespräch kennen.

Wir möchten Sie als Teilnehmer gewinnen und uns mit unserem ganzen Wissen und unserer umfassenden Erfahrung für Ihren Erfolg einsetzen. Wenn Sie das auch wollen, rufen Sie mich bitte an.

**Meine Telefonnummer lautet: 0 21 59 - 69 46 330.**

Mit besten Grüßen

  
Rainer Kratzmann

## Die vier Ziele

Umsatz-Vorgaben übertreffen, die Rendite trotz hartem Wettbewerb steigern, Leistungs-Potenziale freisetzen und die eigene Karriere durch Ergebnisse auf- und ausbauen: wenn Sie das wollen, holen Sie sich jetzt mit dieser Weiterbildung die Trainer und Berater an Ihre Seite, die Sie genau hierbei aktiv unterstützen. Denn dieses Team weiß, was Sie als Verkaufs-/Vertriebsleiter für Ihre Herausforderungen im Verkauf brauchen.

Alle Tipps und das Know how können Sie sofort in die Praxis umsetzen. Checklisten, Best Practice-Beispiele und die Arbeit an konkreten Fällen aus Ihrer Praxis machen es Ihnen einfach. Und Sie gehen systematisch vor: von der Gestaltung Ihres persönlichen Erfolgs über die Konsequenzen der Marktentwicklung für Verkauf und Führung bis zu den Aufgaben des Vertriebsleiters in der Organisationsentwicklung. Profitieren Sie...

- von dem Wissen und der Erfahrung der Vertriebs- und Verkaufsprofis mit jahrzehntelanger Praxis in Führung und Vertrieb.
- von kleinen Gruppen mit max. zehn Teilnehmern, dem individuellen Einzelcoaching während der Weiterbildung und einer konsequenten Begleitung.
- von Customing® und steigern Sie systematisch den Wirkungsgrad Ihres Verkaufs.
- von dem hochwertigen Abschluss, den Ihnen der neutrale Bundesverband der Trainer, Berater und Coachs e.V. (BDVT) verleiht.

**Setzen Sie neue Kräfte im Vertrieb frei: Mit umsetzbaren, erprobten und auf Ihr Unternehmen ausgerichteten Strategien und Techniken.**

Entwickeln Sie Ihre Mitarbeiter systematisch, so wie der Markt es verlangt. Es gibt genug Mitbewerber, die andernfalls für Sie bzw. Ihr Unternehmen binnen kürzester Frist einspringen. Konzentrieren Sie sich auf die wahren

Herausforderungen Ihrer Kunden. Durch die praktikablen und nachvollziehbaren Tools und

Techniken haben Sie die erforderlichen Werkzeuge in der Hand, die Ihre Mitarbeiter begreifen und überzeugt ein- und umsetzen. Erfahren Sie,

- wie Sie Ihre Umsatzrendite steigern
- wie Sie Preiserhöhungen beim Kunden durchsetzen
- wie Sie in gesättigten Märkten mehr Umsatz machen
- wie Sie Ihre Kunden richtig segmentieren und gezielt betreuen

Führen Sie Ihre Mitarbeiter zum Erfolg: Werden Sie - analog zum Fußball - vom Top-Stürmer zum Top-Trainer Ihrer Mannschaft. Blicken Sie dabei auf das Spielfeld, nicht auf die Anzeigentafel.

Diese Weiterbildung unterstützt Sie dabei,

- wie Sie aus operativen strategische Verkäufer machen
- wie Sie sich geeignete Controlling-Instrumente für die Selbststeuerung Ihrer Mitarbeiter schaffen
- wie Sie Motivation und Leistungsfähigkeit aufbauen und erhalten
- wie Sie Probleme im Team effektiv und kreativ lösen
- und! und! und!

### 4 Extra-Service-Leistungen

1. Customing®: nur bei U-MAXX ist dieses Know how Bestandteil der Weiterbildung.
2. Customing®-Lizenz: nur Teilnehmer der U-MAXX-Weiterbildung erhalten spezielle Vorzugs-Angebote für die persönliche und firmeninterne Nutzung des Systems.
3. Einzelcoaching: Im Rahmen Ihrer Weiterbildung erhalten Sie ein 2-stufiges Einzelcoaching mit dem Trainer Ihrer Wahl.
4. Umsetzungs-Begleitung: Auch zwischen den Weiterbildungsstufen stehen Ihnen die Trainer und Berater für mögliche Fragen bei der Umsetzung in Ihrem Unternehmen zur Verfügung.

## **Customing®: was es ist und was es Ihnen bringt?**

Was macht im Verkauf wirklich erfolgreich? Eine spannende Frage, die zuerst mit einer Analogie beschrieben werden soll: Laden Sie mehrere Menschen zu einem Ballspiel ein, ohne zu sagen, welches Spiel gespielt wird. Basketball, Fußball, Tennis, Volleyball, Baseball oder Golf sind Ballspiele. Das mögliche Ergebnis: jeder kommt mit einem anderen Ball zum Spiel. Diese Gleichnis verdeutlicht die Situation im Verkauf vieler Unternehmen: Alle denken, sie wären im selben "Spiel", doch jeder favorisiert ein anderes. Und so wie Ballspiel nicht gleich Ballspiel ist, ist Verkaufen nicht gleich Verkaufen.

Customing® führt alle in das selbe "Spiel", an den selben "Ball". So schaffen sich Unternehmen eine gemeinsame, übereinstimmende Sichtweise zu Verkauf, Markt und Kunden. Und das auf allen Ebenen. Wie wichtig das ist, zeigen Untersuchungen, nach denen ein hoher Prozentsatz der Unternehmen unnötig Geld, Marktanteile und Kunden verliert, weil die verkündete Unternehmens-Strategie, der gelebte Führungsanspruch und das Verhalten der Verkäufer meilenweit auseinanderdriften.

Customing® ist dabei ein täglich einsetzbares und sehr präzises Arbeits-Instrument für das Vertriebsmanagement und den Verkauf, ähnlich dem Werkzeugkoffer eines Handwerkers. Dabei ermöglichen die Instrumente dem Unternehmen eine ganzheitliche, differenzierte Sichtweise auf alle verkaufsbezogenen Prozesse. Die sich hieraus ergebenden Erkenntnisse zeigen punktgenau den Handlungsbedarf und verändern das Verständnis, Denken und Handeln in allen relevanten Unternehmensbereichen.

### **Ergebnisse mit Customing®**

- Kunden gewinnen und halten  
Kundenerwartungen und Entscheidungsmuster offen legen und die Marktansprache des Unternehmens optimieren.

- Strategie-Lücken schließen  
Unterschiedliche Sichtweisen und daraus resultierende Effizienzverluste zwischen Verkaufsanspruch, Unternehmens-Strategie und dem Verhalten der Verkäufer erkennen.

- Die Verkaufsprozesse präzisieren  
Blindleistungen eliminieren, Kosten reduzieren, den Wirkungsgrad erhöhen und das Vertriebsergebnis steigern.

- Zielgenau Coachen  
Erfolgspotenziale erkennen, Effizienz steigern. Fähigkeiten punktgenau fördern und erleben, wie Menschen plötzlich durchstarten.

Kurz: Reden und Handeln aus einem Guss - intern und extern.

### **Was Kunden über Customing® sagen**

„Wir arbeiten mit Customing® nun schon seit über 10 Jahren zusammen ... konnten wir unsere Unternehmensergebnisse gezielt steigern ... und ich weiß heute, dass es ein unverzichtbares Instrument ist, um ein Unternehmen marktgerecht zu steuern.“

„Customing® bietet Verkaufsleitern Werkzeuge zur Erreichung von Umsatz und Ertragszielen im schwierigen Marktumfeld, wie sie bisher in dieser Form unbekannt waren.“

„Die Customing®-Vorgehensweise erleichtert uns eine marktgerechte Führung und Ausrichtung unseres großen Direktvertriebes und gibt wertvolle Hinweise für die Beziehung der mit uns verbundenen Fachhändler.“

„Die grenzenlose Freiheit, aber auch die klaren Regeln machen Customing® zum wichtigsten Element des modernen Verkaufens.“

## Ihre Trainer und Berater

Alle Trainer - mit Ausnahme von Rüdiger Maaß - sind BDVTzertifiziert und gehören dem Berufsverband der Trainer, Berater und Coaches e.V. an.

Wir haben uns verpflichtet, nach den allgemeinen Grundsätzen des Forums Werteorientierung in der Weiterbildung e.V. zu handeln.



**Rainer Kratzmann:**  
Verkaufs-Trainer,  
Coach + Berater

Spezialist für die Aktivierung persönlicher Stärken und Ressourcen

Kommunikationswirt

10 Jahre Verkaufserfahrung als Kundenberater in Marketing-agenturen

Seit 01.1998 als Trainer, Coach und Berater tätig

Mitglied im Leistungsverbund Customing®

Mitglied im BDVT und der Fachgruppe Verkauf.

Autor und Mitglied im Deutschen Presse-Verband e.V.



**Manfred Sieg:**  
Vertriebs-Consultant

Spezialist für Führung im Vertrieb

Über 30 Jahre Vertriebs-erfahrung und 25 Jahre Personalverantwortung

Experte für die Identifikation ungenutzter Potenziale im Unternehmen, das Aufspüren und Beseitigen wahrer Ursachen und Gründe von Schwierigkeiten sowie die ganzheitliche marktorientierte Unternehmensentwicklung.

Mitglied im Leistungsverbund Customing®

Mitglied im BDVT, dort Vorsitzender der Fachgruppe Verkauf und Initiator des Verkaufs-/ Vertriebsleiter- Qualifizierungs-Netzwerkes VQN

Autor und Mitglied im Deutschen Fachjournalisten-Verband e.V



**Martin Grimm:**  
Consulter + Coach

Spezialist für marktbezogene Unternehmensentwicklung und strategische Vertriebsgestaltung (Business to Business)

Seit 1989 als Trainer, Coach und Berater selbstständig

Geschäftsführender Gesellschafter der Customing® GmbH und Experte im Leistungsverbund Customing®

Mitglied im BDVT und der Fachgruppe Verkauf

## Ihre Trainer und Berater



**Christian Lorenzen**  
International tätiger  
Verkaufs-Trainer und  
Führungskräfte-Coach

Spezialist für Führung  
im Vertrieb

Seit 1996 als Trainer  
und Coach tätig

Langjährige Erfahrun-  
gen als Export Sales  
Manager für Europa,  
Asien und Arabien.  
Ehemaliger Geschäfts-  
führer einer internatio-  
nalen Vertriebsorgani-  
sation

Mitglied im Leistungs-  
verbund Customing®



**Rüdiger Maaß**  
Werbekaufmann, Ge-  
prüfter Medienproduk-  
tionler / f:mp

Spezialist für PR und  
Marketing

Seit 1998 Geschäfts-  
führer des Fachverband  
Medienproduktioner  
e.V. (f:mp)

Fachreferent und  
Fachjournalist

Bis 2007 Herausgeber  
und Chefredakteur von  
„VALUE - Das Magazin  
für Medienproduktion  
und Unternehmens-  
kommunikation“.  
Seit 2007 als Unter-  
nehmens-, Marketing-  
und PR-Berater tätig.



**Gisela Obst**  
Verkaufs-Trainerin,  
Beraterin + Coach

Spezialistin für die Opti-  
mierung von Marketing,  
Vertrieb und Verkauf

Dipl. Kauffrau Vertrieb  
und Marketing  
Dipl. Ing. Textiltechnik

Seit 05. 2005 als Trai-  
nerin, Coach und Ber-  
aterin tätig

Über 18 Jahre Verkaufs-  
und Vertriebserfahrung  
als Leiterin  
- Vertriebsconsulting,  
- Kundenmanagement,  
- Produktentwicklung und  
- Marktanalyse

Mitglied im BDVT und in  
der Fachgruppe Verkauf



**Horst-Michael Ellmer:**  
Rechtsanwalt und  
Mediator

Seit über 15 Jahren als  
Rechtsanwalt in Köln  
auf den Gebieten des  
Handels- und Gesell-  
schaftsrechts sowie des  
Wettbewerbsrechts tätig

Ausgebildeter Mediator  
(DeutscheAnwaltAka-  
demie)

Dozent für den Bereich  
Recht in verbands-  
eigenen Ausbildungs-  
gängen und Seminaren

Mitglied im BDVT



**Rüdiger Schäper:**  
Verkaufs-Trainer

Spezialist für Führung im  
Verkauf

seit 1998 als Trainer  
selbstständig

15jährige Vertriebs-  
erfahrung, davon 11  
Jahre als Führungskraft

Mitglied im BDVT

## Machen Sie jetzt den entscheidenden Schritt!

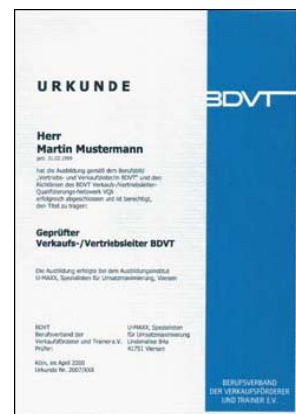
### Für Fragen

- Sie haben noch Fragen,
- interessieren sich für eine firmeninterne Durchführung oder
- möchten das „Berufsbild Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT“ anfordern?

### Dann

- nutzen Sie das Formular auf der nächsten Seite,
- senden Sie mir eine Email an [kratzmann@u-maxx.de](mailto:kratzmann@u-maxx.de) oder
- rufen Sie mich an (0 21 59 - 6 94 63 30).

Wir freuen uns auf Sie.



Rainer Kratzmann  
Kapellenstraße 57  
40670 Meerbusch

T. 0 21 59 / 69 46 330

[welcome@u-maxx.de](mailto:welcome@u-maxx.de)  
[www.u-maxx.de](http://www.u-maxx.de)

- Gebühr zahlt Empfänger -

**U-MAXX** Spezialisten für Umsatzmaximierung  
Rainer Kratzmann  
Kapellenstraße 57  
40670 Meerbusch

- Ja, ich bin interessiert und habe **noch weitere Fragen**.  
Bitte setzen Sie sich mit mir in Verbindung.  
Bevorzugte Zeit \_\_\_\_\_ Meine Telefonnummer \_\_\_\_\_
- Ja, ich interessiere mich für eine **firmeninterne und -spezifische Durchführung**  
und bitte um Kontaktaufnahme für ein konkretes Angebot.
- Ja, ich möchte auch das „**Berufsbild Verkaufs-/Vertriebsleiter BDVT**“ erhalten.
- Informieren Sie mich bitte zeitnah über die nächsten Termine.

Firma \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_ PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Tel. (geschäftlich) \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Email \_\_\_\_\_